

## 担い手の経営のライフステージに応じた支援

タイトル 第2回売れる！商談スキル向上セミナー JA名 徳島県信連（徳島県）

1 動機 (経緯)	<p>行政・各種団体において、農林水産業の経営スキルの向上として、大手の量販店や海外のバイヤーを対象にセミナーや商談会の実施等に取り組んでいます。</p> <p>特に、商談会において、商品の特性や魅力をいかにバイヤーの方に正確・効率的に伝えることができるかが商談成立の上で重要となってきます。</p> <p>このことから、県内農業者、JA、食品加工業者等を対象に、農林中金・信連・徳島県が連携し、FCPシートの作成支援を目的にセミナーを平成28年1月に開催しました。</p>
2 概要	<p>取引先であるバイヤーに自社製品の特徴やアピールポイントを明確に伝える「商談スキル」を高め、商談会や個人相談での成約率を向上させることを目的として実施いたします。</p>
3 成果 (効果)	<p>セミナーを開催することにより、参加者の販売力強化が見込まれるほか、信連にとっても県との繋がりのある県内の有力な農業者との新たな関係構築にもつながります。</p>
4 今後の 予定 (課題)	<p>信連・農林中金から参加者への事後訪問によって、参加者の販売力強化にかかる取組みを把握し、JAバンクとの取引拡大を図っていきます。</p> <p>本セミナーは次年度以降もテーマ・方法・講師を検討しながら継続的に開催し、今後のJAバンクとして農業者の囲い込み・組織化にも繋がる取組みとして位置付けていきます。</p>